

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE **PAGINA/12** AÑO 2 - N°101
SABADO 6 DE ENERO DE 2001

Rafael Yohai

BARRIOS PRIVADOS QUE SE ABREN

Aunque el momento de auge de los barrios cerrados parece haber quedado atrás, los comercializadores de este tipo de emprendimientos apuestan a un resurgimiento de esta alternativa de vida. Aseguran que hay una demanda contenida, bucean en nuevas formas de acceso y confían, por sobre todo, en que sobrevengan mejores condiciones económicas. Las consecuencias urbanísticas, culturales y ambientales del nuevo fenómeno.

Rafael Yohai



Los municipios se encargan de la aprobación de los emprendimientos.

EL "BOOM" DE LOS BARRIOS CERRADOS QUEDO
PERO EL NEGOCIO NO ESTA SATURADO

EMPRENDEDORES DE UN MER POTENC

Decayeron las ventas, pero quienes comercializan propiedades en barrios privados todavía confían en una reactivación, pensando en una demanda postergada. Un proceso metropolitano con consecuencias urbanísticas, socioeconómicas, culturales y ambientales.

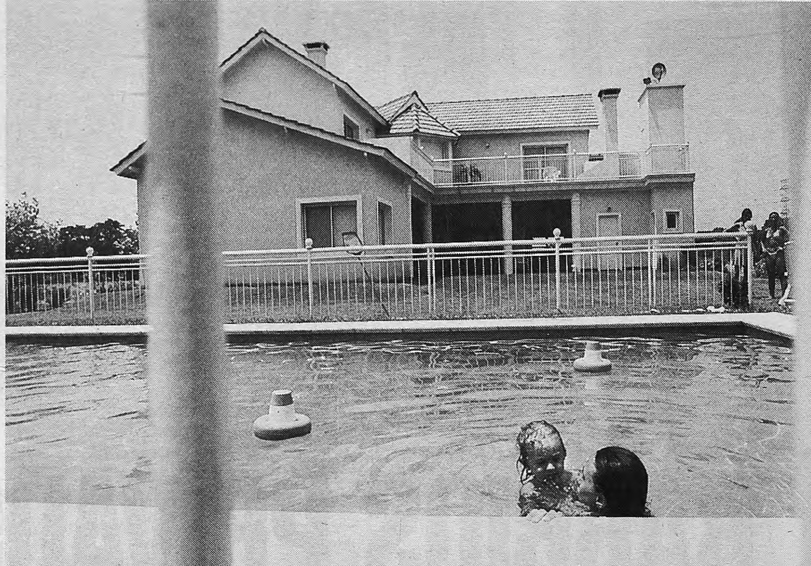
m² Por Liliana Sánchez

Durante la última década se amplió y diversificó la oferta inmobiliaria de viviendas y terrenos en barrios cerrados o privados, por lo cual aquella tendencia de principios de los '90 terminó consolidándose como un proceso metropolitano con consecuencias urbanísticas, socioeconómicas, culturales y ambientales. Y si bien acaba de terminar un año en que las ventas en este rubro también decayeron, quienes comercializan estos emprendimientos apuestan a un mercado potencial, que no estaría saturado sino en estado de demanda postergada, a la espera de mejores condiciones económicas generales.

Mientras tanto, desde los municipios se instrumentaron las herramientas jurídicas y administrativas necesarias para que los inversores privados desarrollaran estos emprendimientos, esperando a cambio, como respuesta, una mayor recaudación impositiva y la generación de empleos para los trabajadores locales desocupados. Pero según lo demuestran algunos relevamientos hechos por investigadores y urbanistas, no se habría producido ni lo uno ni lo otro; y, además, les cargan a las municipalidades la responsabilidad de no haber instrumentado un ordenamiento territorial con sentido de equidad y favoreciendo el bien común.

El total de urbanizaciones cerradas, que incluye barrios cerrados, clubes de campo, náuticos, de chacras y grandes emprendimientos (ciudades o pueblos privados) consumen una superficie de cas

Rafael Yohai



Rafael Yohai

Los municipios se encargan de la aprobación de los emprendimientos.

EL "BOOM" DE LOS BARRIOS CERRADOS QUEDO ATRAS, PERO EL NEGOCIO NO ESTA SATURADO

EMPRENDEDORES EN BUSCA DE UN MERCADO POTENCIAL

Decayeron las ventas, pero quienes comercializan propiedades en barrios privados todavía confían en una reactivación, pensando en una demanda postergada. Un proceso metropolitano con consecuencias urbanísticas, socioeconómicas, culturales y ambientales.

m² Por Liliana Sánchez

Durante la última década se amplió y diversificó la oferta inmobiliaria de viviendas y terrenos en barrios cerrados o privados, por lo cual aquella tendencia de principios de los '90 terminó consolidándose como un proceso metropolitano con consecuencias urbanísticas, socioeconómicas, culturales y ambientales. Y si bien acaba de terminar un año en que las ventas en este rubro también decayeron, quienes comercializan estos emprendimientos apuestan a un mercado potencial, que no estaría saturado sino en estado de demanda postergada, a la espera de mejores condiciones económicas generales.

Mientras tanto, desde los municipios se instrumentaron las herramientas jurídicas y administrativas necesarias para que los inversores privados desarrollaran estos emprendimientos, esperando a cambio, como respuesta, una mayor recaudación impositiva y la generación de empleos para los trabajadores locales desocupados. Pero según lo demuestran algunos relevamientos hechos por investigadores y urbanistas, no se habría producido ni lo uno ni lo otro; y, además, les cargan a las municipalidades la responsabilidad de no haber instrumentado un ordenamiento territorial con sentido de equidad y favoreciendo el bien común.

El total de urbanizaciones cerradas, que incluye barrios cerrados, clubes de campo, náuticos, de chacras y grandes emprendimientos (ciudades o pueblos privados) consumen una superficie de casi 400 km2 de suelo en el área metropolitana. La gran mayoría de ellos se ubican en el corredor norte (Autopista Panamericana) absorbiendo el 72 por ciento del total, en el oeste (Autopista del Oeste) el 13 por ciento, sobre el corredor suroeste (Ricchieri-Ezeiza-Cañuelas) el 9,5, y en el sur (Autopista Bs. As.-La Plata) el 5,5.

El modelo de urbanización en barrios cerrados se distingue de los countries tradicionales, además, por la composición social de quienes lo habitan. Durante los '90 el nuevo fenómeno que observan los sociólogos es una fractura intraclase (dentro de la misma clase media) y a partir de ahí hay una porción que se empobrece, y otra que se mantiene o incluso se favorece con los esquemas de ajuste. Son estos últimos los que, ante una nueva mudanza, venden su casa en el centro urbano y se dirigen hacia los barrios cerrados en busca de mayor seguridad y un estilo de vida y consumo acorde a sus expectativas.

"El 70 por ciento de la gente que va a comprar en un barrio cerrado primero tiene que vender su casa en Capital, en San Isidro o donde sea", confirma Guillermo Bence Pieres, gerente de la sucursal Pilar de Bullrich Propiedades. Y advierte que esa característica contribuyó a que "el año 2000 fuera duro, hubo un comportamiento cauteloso de los compradores por falta de confianza en las condiciones generales de la economía, incluida la estabilidad laboral".

En contraste con esta situación recesiva, se recuerda el boom registrado durante los años 1997/98 cuando se incorporaron 163 nuevos complejos urbanísticos cerrados, que significaron un aumento del 105 por ciento sobre el stock existente hasta mediados de la década. La evolución de la oferta no se dio sólo en la cantidad, sino también en la calidad. Las primeras versiones de barrios cerrados contemplaban un conjunto de casas dentro de un predio amurallado y con un sistema de seguridad propio. Luego se fueron incorporando otros servicios de entretenimiento, sociales, deportivos y hasta colegios, en algunos casos.

"La demanda de la gente es que el predio concentre cada vez más actividades, y en esto debe incidir el miedo al afuera. Aparece muy fuerte el miedo a salir del barrio, pero también existe un doble discurso que se refiere al tema de estar encerrados, de no vivir en una burbuja", observó la licenciada en Sociología Cecilia Arizaga, becaria del Conicet, en la investigación sobre urbanizaciones cerradas que desarrolla en el Instituto Gino Germani, de la Facultad de Ciencias Sociales. Otra de las conclusiones preliminares de ese trabajo es que la opción de encerrarse en un barrio privado es, aunque relativa, una estrategia de salvación frente al deterioro de la cosa pública, por lo cual quedarían finalmente exentos de culpabilidad social quienes practican esta alternativa. "El tema es ver cómo se restablece lo público, que es en última instancia una decisión política", afirma Arizaga.

Rafael Yohai



■ El total de las urbanizaciones cerradas incluye desde clubes de campo a ciudades o pueblos privados.

Nuevas relaciones en el espacio

Los municipios tienen a su cargo la aprobación de estos emprendimientos tanto en su carácter técnico –la vinculación con el entorno inmediato y el impacto urbanístico a nivel local– así como también en cuanto al ordenamiento territorial.

"A raíz de las estrategias de 'marketing urbano' con que cada municipio compite para atraer inversiones, la aprobación de emprendimientos que implicasen excepciones o cambios de zonificación han llegado a trascender como 'cuestión de Estado'", afirma la arq. Daniela Szajnberg, investigadora del Programa Urbanismo y Ciudad, de la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la UBA.

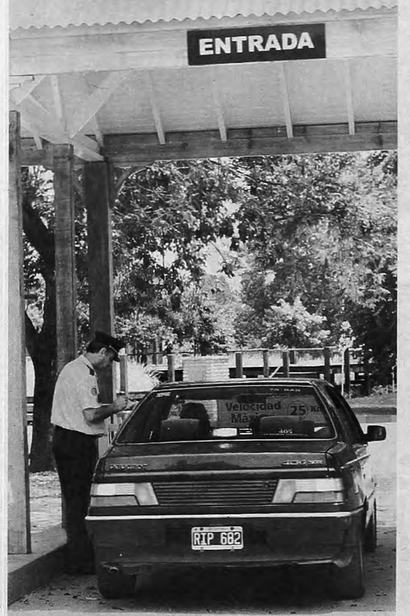
Como consecuencia de la disposición territorial y física de estas urbanizaciones en relación con su entorno y al tejido social urbano regional, se estaría conformando una "ciudad carcelaria", resultado y cuna a la vez de una sociedad fragmentada y segregacionista y probablemente sustentable sólo a corto plazo, observa Szajnberg.

En el nuevo mapa social urbano se advierte la presencia de islotes de riqueza, dentro de un todo marginal, pero desconectados de éste, y a su vez estas islas comunicadas entre sí a través de autopistas que servirían como puentes, y también como barreras para separarse del espacio marginal. Tampoco se generaron vínculos sociales con los vecinos más próximos al barrio cerrado. Las observaciones desarrolladas durante las investigaciones dan cuenta de que la tendencia es contratar empresas privadas que hagan los trabajos de jardinería, domésticos y albañilería, prescindiendo de los vecinos que habitan en el entorno.

Rafael Yohai



Rafael Yohai



■ Ocupan una superficie de casi 400 km² de suelo en el área metropolitana, la mayoría en el corredor norte.

O ATRAS,

S EN BUSCA CADO CIAL

400 km2 de suelo en el área metropolitana. La gran mayoría de ellos se ubican en el corredor norte (Autopista Panamericana) absorbiendo el 72 por ciento del total, en el oeste (Autopista del Oeste) el 13 por ciento, sobre el corredor suroeste (Ricchieri-Ezeiza-Cañuelas) el 9,5, y en el sur (Autopista Bs. As.-La Plata) el 5,5.

El modelo de urbanización en barrios cerrados se distingue de los countries tradicionales, además, por la composición social de quienes lo habitan. Durante los '90 el nuevo fenómeno que observan los sociólogos es una fractura intraclase (dentro de la misma clase media) y a partir de ahí hay una porción que se empobrece, y otra que se mantiene o incluso se favorece con los esquemas de ajuste. Son estos últimos los que, ante una nueva mudanza, venden su casa en el centro urbano y se dirigen hacia los barrios cerrados en busca de mayor seguridad y un estilo de vida y consumo acorde a sus expectativas.

"El 70 por ciento de la gente que va a comprar en un barrio cerrado primero tiene que vender su casa en Capital, en San Isidro o donde sea", confirma Guillermo Bence Pieres, gerente de la sucursal Pilar de Bullrich Propiedades. Y advierte que esa característica contribuyó a que "el año 2000 fuera duro, hubo un comportamiento cauteloso de los compradores por falta de confianza en las condiciones generales de la economía, incluida la estabilidad laboral".

En contraste con esta situación recesiva, se recuerda el boom registrado durante los años 1997/98 cuando se incorporaron 163 nuevos complejos urbanísticos cerrados, que significaron un aumento del 105 por ciento sobre el stock existente hasta mediados de la década. La evolución de la oferta no se dio sólo en la cantidad, sino también en la calidad. Las primeras versiones de barrios cerrados contemplaban un conjunto de casas dentro de un predio amurallado y con un sistema de seguridad propio. Luego se fueron incorporando otros servicios de entretenimiento, sociales, deportivos y hasta colegios, en algunos casos.

"La demanda de la gente es que el predio concentre cada vez más actividades, y en esto debe incidir el miedo al afuera. Aparece muy fuerte el miedo a salir del barrio, pero también existe un doble discurso que se refiere al tema de estar encerrados, de no vivir en una burbuja", observó la licenciada en Sociología Cecilia Arizaga, becaria del Conicet, en la investigación sobre urbanizaciones cerradas que desarrolla en el Instituto Gino Germani, de la Facultad de Ciencias Sociales. Otra de las conclusiones preliminares de ese trabajo es que la opción de encerrarse en un barrio privado es, aunque relativa, una estrategia de salvación frente al deterioro de la cosa pública, por lo cual quedarían finalmente exentos de culpabilidad social quienes practican esta alternativa. "El tema es ver cómo se restablece lo público, que es en última instancia una decisión política", afirma Arizaga.



■ El total de las urbanizaciones cerradas incluye desde clubes de campo a ciudades o pueblos privados.

Rafael Yohai

■ Ocupan una superficie de casi 400 km² de suelo en el área metropolitana, la mayoría en el corredor norte.



Nuevas relaciones en el espacio

Los municipios tienen a su cargo la aprobación de estos emprendimientos tanto en su carácter técnico –la vinculación con el entorno inmediato y el impacto urbanístico a nivel local– así como también en cuanto al ordenamiento territorial.

"A raíz de las estrategias de 'marketing urbano' con que cada municipio compite para atraer inversiones, la aprobación de emprendimientos que implicasen excepciones o cambios de zonificación han llegado a trascender como 'cuestión de Estado'", afirma la arq. Daniela Szajnberg, investigadora del Programa Urbanismo y Ciudad, de la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la UBA.

Como consecuencia de la disposición territorial y física de estas urbanizaciones en relación con su entorno y al tejido social urbano regional, se estaría conformando una "ciudad carcelaria", resultado y cuna a la vez de una sociedad fragmentada y segregacionista y probablemente sustentable sólo a corto plazo, observa Szajnberg.

En el nuevo mapa social urbano se advierte la presencia de islotes de riqueza, dentro de un todo marginal, pero desconectados de éste, y a su vez estas islas comunicadas entre sí a través de autopistas que servirían como puentes, y también como barreras para separarse del espacio marginal. Tampoco se generaron vínculos sociales con los vecinos más próximos al barrio cerrado. Las observaciones desarrolladas durante las investigaciones dan cuenta de que la tendencia es contratar empresas privadas que hagan los trabajos de jardinería, domésticos y albañilería, prescindiendo de los vecinos que habitan en el entorno.

CAL Y ARENA

50 años

Desde su inicio, Eskabe se caracterizó por ser una empresa innovadora, poco convencional, con productos de alta calidad y con un gran sentido de responsabilidad por el producto y los servicios, aun en los momentos más difíciles. Durante sus primeros 40 años ganó experiencia en un mercado estrictamente nacional y en esta última década, con las nuevas reglas de juego de un mercado globalizado, fue una de las pocas empresas nacionales que adaptó su mentalidad, sin perder nunca sus valores fundacionales: Eskabe es un gran equipo. Certificó ISO 9001, lanzó productos altamente competitivos al mismo nivel de Europa y Estados Unidos, inauguró una planta industrial en Mar del Plata y otra en Villa Mercedes. Patentó Acquapiú en los Estados Unidos. Desde Argentina para el mundo, Eskabe cumplió 50 años de historia, de trabajo y de esfuerzo, y demostró que este medio siglo de logros es sólo el comienzo.

Cursos

La Facultad de Arquitectura de la Universidad de Palermo dictará, durante el verano, cursos abiertos al público en general, además de otorgar créditos a los alumnos de la facultad que participen. Los mismos comenzarán el martes 6 de febrero y tendrán una duración de 16 clases, finalizando el viernes 2 de marzo. Los cursos a dictarse son:

■ La escuela del Río de la Plata, Prof. Arq. Carlos Hilger.

■ Tendencias emergentes en la arquitectura contemporánea, Prof. Fernando Diez.

■ Introducción al estudio de impacto ambiental de proyectos urbanos, Prof. Roberto Fevre.

■ Taller de Plástica: Diseño / Instalaciones / Objetos / Pintura / Dibujo, Prof. Juan Fontana.

RESPALDO PARA CONSTRUCCION Y RELOCALIZACION

UN LADRILLO EN LA PARED

Dentro del paquete de medidas para incentivo de pymes impulsado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad, y el Banco Ciudad, se han incluido varios items que benefician particularmente a las actividades ligadas a la construcción. Para ilustrar a los interesados, se ofrece aquí una síntesis oficial de esos puntos y las condiciones de acceso.

El Gobierno de la Ciudad lanzó una serie de medidas destinadas a respaldar diversos emprendimientos económicos encarados por pymes o particulares. Parte del programa pone énfasis en la construcción, refacción y relocalizaciones.

Relocalización de empresas y hoteles industriales

El objetivo de esta medida es mejorar las condiciones de competitividad de las empresas en la Ciudad, promoviendo su relocalización, de manera tal de promover la reducción de costos y las ganancias de eficiencia. El programa consiste en la relocalización de empresas en distintos establecimientos en desuso asignándoles, dentro de éstos, espacios físicos determinados bajo una figura legal que les permita mantener su identidad empresaria. El proceso contemplará los siguientes parámetros: 1) la zonificación estipulada por el Código de Planeamiento Urbano; 2) la rama de actividad y el "bloque productivo" de cada una de las empresas involucradas, así como la capacidad de éstas para generar valor agregado; 3) la ubicación espacial de proveedores y clientes; y 4) la red de transporte pesado.

Implementación: se inició el relevamiento de los establecimientos industriales en desuso ubicados en la zona sur de la Ciudad. Hasta la fecha, se han relevado más de 60 predios, algunos de los cuales podrán ser convertidos en hoteles de empresas.

Mediante esta herramienta, la Ciudad podrá aglutinar algunas actividades productivas en un mismo ámbito físico, reduciendo los costos que enfrentan las firmas a través de la provisión de espacios y servicios comunes a todas ellas y de la asistencia para el desarrollo de prácticas asociativas.

Créditos del Banco Ciudad

1) Línea para pymes dedicadas a la actividad de hoteles y hospedajes en la Ciudad de Buenos Aires: con esta línea, los propietarios de hoteles y hospedajes de la Ciudad tienen la posibilidad de obtener sumas de dinero destinadas a mejorar la calidad de servicio, ampliando y modernizando sus instalaciones (destinadas a propietarios de hoteles y hospedajes de tres estrellas como máximo). La línea es en pesos o en dólares.

Monto:

–Para refacción y/o remodelación del inmueble: máximo de hasta $ 15.000 por habitación (sin exceder el 100 por ciento del valor neto, excluido el IVA).

–Para adquisición de equipamiento y/o mobiliario: máximo de $ 5000 por habitación.

–El monto máximo de asistencia por establecimiento es de 700.000 pesos. El plazo de repago es de hasta 72 meses, con período de gracia para amortizar capital de 12 meses.

2) Préstamos hipotecarios para adquisición de locales y oficinas: destinados a empresas comerciales constituidas como personas jurídicas. El Banco otorga un seguro de incendio que cobre las posibles eventualidades. El beneficiario puede comenzar a desarrollar su actividad en forma inmediata.

Monto: el 50 por ciento del precio de compra o del valor de tasación del inmueble, el que resulte menor. El préstamo máximo es de 200 mil dólares. Se cobra tasa variable, con sistema francés de amortización. Cuenta con un período de gracia de seis meses para amortizar capital.

Si el cliente califica crediticiamente, podrá renovar la línea de crédito cuando haya cancelado al menos el 20 por ciento del monto original, siempre que hubiera transcurrido como mínimo un año desde el otorgamiento.

3) Línea para escuelas privadas que cuenten con subsidios del Gobierno de la Ciudad, destinada a obras de remodelación y mantenimiento, y compra de mobiliario.

Monto: hasta 100 mil pesos para obras de remodelación y mantenimiento, y de 20.000 pesos para compra. El plazo es de hasta 48 meses (con seis de gracia) en el primer caso y hasta 36 meses en el segundo. Son créditos en pesos y a tasa variable.

4) Línea para reparación de aceras y cercas: orientado a los consorcios de propietarios con edificios en la Ciudad de Buenos Aires o en el Gran Buenos Aires. El destino de los fondos es la construcción, reconstrucción o reparación de aceras, fachadas y/o marquesinas. El monto máximo es de hasta 200 mil dólares. Plazo: hasta 24 meses. Tasa variable.

5) Línea de préstamos intermedios a empresas constructoras: destinado a construcción de viviendas, oficinas y cocheras en la Ciudad de Buenos Aires y área metropolitana, para su posterior venta a usuarios finales. Crédito en pesos o en dólares.

Monto: hasta el 70 por ciento del costo de la construcción en el caso de viviendas y cocheras, y hasta el 50 por ciento en el de oficinas. En ambos casos, se requiere aprobación previa del profesional designado por el Banco, sobre terreno libre de gravamen.

Plazo: según ritmo de la construcción de obra, con un máximo de 24 meses y ampliable en seis meses más en función de las unidades no vendidas.

Tasa: según encuesta (en pesos y en dólares) para depósitos a plazo fijo (30 a 59 días) más un spread (7 puntos anuales para préstamos en pesos y 6 puntos en dólares).



■ Feletti y Hecker, del Gobierno de la Ciudad.